Nr. 64. Poniedziałek 10. czerwca 1929. Poznań.

RYNEK DRZEWNY I BUDOWLANY

ORGAN DLA HANDLU i PRZEMYSŁU DRZEWNEGO ORAZ BUDOWLANEGO

Rynek Drzewny: Rok XI. Rynek Budowlany: Rok II.



W piątek dnia 7. bm. o godz. 12 w nocy rozstał się z tym światem śp.

ANTONI KAUSS

był długoletni pełnomocnik i dyrektor lasów ks. Czartoryskich, Kawaler krzyża oficerskiego Odrodzenia Polski, Współzałożyciel i Współpracownik Przeglądu Leśniczego i Rynku Drzewnego, kilkoletni redaktor Przeglądu Leśniczego, Pierwszy prezes Oddziału Poznańsko-Pomorskiego Związku Zaw. Leśników w Rzeczypospolitej Polskiej.

W zmarłym tracą pisma „Przegląd Leśniczy", „Rynek Drzewny i Budowlany" oraz Spółka nasza szczerego sympatyka i współpracownika z lat niewoli i pierwszych lat niepodległości Państwa.

Jego prawy i zacny charakter zjednał Mu serca nasze, w których wdzięczną pamięć o Nim zachowamy.

Pogrzeb odbędzie się z domu żałoby ul. Fr. Ratajczaka 11, a ciało przewiezione zostanie na cmentarz Św. Marciński przy ulicy Bukowskiej w wtorek dnia 11. bm. o godz. 16-ej.

Rada Nadzorcza i Administracja

Przeglądu Leśniczego — Rynku Drzewnego, Sp. z o. o. Poznań

Nr. 64. **Poniedziałek, 10. czerwca 1929.** **Poznań.**

RYNEK DRZEWNY I BUDOWLANY

ORGAN DLA HANDLU i PRZEMYSŁU DRZEWNEGO ORAZ BUDOWLANEGO

OFICJALNY ORGAN ZWIĄZKU PRZEMYSŁOWCÓW DRZEWNYCH W POZNANIU

OFICJALNY ORGAN GIEŁDY DRZEWNEJ W BYDGOSZCZY

Rynek Drzewny: Rok XI. Wychodzi w poniedziałki, środy i piątki. Rynek Budowlany: Rok II.

PRZEPŁATA na czerwiec 1929 r., wynosi: w Poznaniu przy odbiorze w ekspedycji: 6,00 złotych. Na pocztach 6,45 złotych. Pod opaską wprost z ekspedycji w kraju i w wolnem mieście Gdańsku 7,50 złotych. Pod opaską za granicą (oprócz Gdańska), 8,00 złotych. Numer pojedyńczy kosztuje: w Poznaniu w Ekspedycji 50 groszy. Z przesyłką pocztową w kraju i w wolnem mieście Gdańsku 60 groszy. Zagranicą 70 groszy.

Redakcja, Administracja i Ekspedycja „RYNKU DRZEWNECO i BUDOWLANEGO“ Poznań, Wielkie Garbary 20. Nr. telefonu 1820

DRUKARNIA Poznań, Wielkie Garbary 20. Nr. telefonu 3406

Konta bieżące: P. K. O. 206-377 — Bank Handlowy w Warszawie Oddz. w Poznaniu — Bank Przemysłowców Poznań — Bank Pozn. Ziemstwa Kredyt. w Poznaniu.

Kwestja typu maklera drzewnego w Polsce

I.

W umysłach naszych utarły się dwa pojęcia jakby stojące w zależności od siebie, a mianowicie giełda drzewna i makler drzewny. Instytucja giełdy drzewnej napotyka na różne trudności, które należy sobie tłumaczyć przedewszystkiem tem, że drzewo nie jest artykułem par excellence giełdowym jak masowe towary tego rodzaju, jak: zboże, smalec, żelazo, stal, ryż i inne, mogące być łatwo standaryzowane czyli, określenie ich właściwości jest proste i jasne. Drzewo jest wprawdzie również artykułem masowym, lecz pod względem jakości różni się tak znacznie, że trudno jest stworzyć jednolity standard. Dalsza, a może jeszcze większa niedogodność polega na tem, że nasze środkowo-europejskie stosunki nie dojrzały jeszcze do standaryzowania anglosaskiego, w szczególności w odniesieniu do drzewa. Warto przypomnieć, że obecnie większość naszego eksportu drzewnego jest skierowywana na rynki niemieckie, mające bardzo rozbieżne wymagania.

Na znaczeniu zyskuje więc w naszych warunkach makler drzewny, jako przedstawiciel, jeżeli tak powiemy, indywidualnego handlu. Możemy nawet postawić taki aksjomat: podczas gdy giełda drzewna życiowo nam nie jest koniecznie potrzebna, to makler drzewny jest prawie niezbędny.

Wobec tego zwróciliśmy się do kilku osób, mogących coś powiedzieć o maklerstwie polskiem z zapytaniem, jak sobie wyobrażają typ maklera polskiego, tego niezbędnego i w handlu drzewnym koniecznego pośrednika. Zaznaczamy jednak, że sprawa maklera, jako takiego, nie jest jeszcze bynajmniej wyczerpana; jest ona częściowo poruszona i naświetlona. Wobec tego prosimy koła zainteresowane o wypowiedzenie dalszych swoich zdań w sprawie typu polskiego maklera drzewnego, którą to kwestję uważamy w naszych specyficznie polskich warunkach za ważną. W szczególności prosimy o wypowiedzenie się, czy makler jest przedstawicielem obu stron układających się czy też tylko jednej i jak korzystający z pośrednictwa maklerów wyobrażają sobie ich stosunek względem nich.

K. Sowiński

Jakim był, jest i powinien być makler

Jest to temat, nad którem można by się bardzo szeroko rozwodzić. Rozpocznę od tego, czem był pośrednik, znajdujący się obecnie na gruncie Poznańskim. Są to ludzie ze wszystkich stron Polski, którzy najmniej pojęcia mają o drzewie a jeszcze mniej o gatunkach i dymensjach. Nic dziwnego zresztą, bo cóż za pojęcie może mieć o materjale stolarskim ślusarz, maszynista, nauczyciel, manufakturzysta, zbożowiec, student, oficer, rolnik, restaurator, robotnik, bankowiec, a nawet przybyły z Kresów „hrabia" i t. p. Prócz tu zamieszkałych, są jeszcze pośrednicy przyjezdni. Rzadko się zdarza, że i ci mogą fachowo opisać materjał jaki mają na sprzedaż, a po większej części z początku kontaktu z handlowcami, wpadną po większej części w ręce wyżej wymienionych pośredników, którzy **naturalnie** mogą potrzebować **każdy** materjał. Nazywa się: „Załadować towar na jakikolwiek adres, a jak wagon nadejdzie do Poznania, to się go już sprzeda". Za kilka dni nadchodzi towar i rozpoczyna się prawdziwy jarmark. Wprzód oglądają go wszyscy pośrednicy, później raz po raz jakiś kupiec lub budowniczy, a kończy się na tem, że po kilku dniach zwozi wagon jakiś spedytor na skład. Powstają teraz koszty jak postojowe, zwożenie i składowanie. W taki sposób powstają maklerzy maklerów wzgl. zastępcy zastępców, którzy biorą z góry zaliczki na przyszłe transakcje i za informacje.

Jeszcze jeden przykład. Przemysł meblowy ma zapotrzebowanie na materjał hubiasty pod fornier. W toku rozmowy zapytuje sprzedający, czy by nie można kilka wagonów takiego towaru upchnąć. Schwamm? Niech pan przyśle, i cóż znowu nadchodzi? Chore bale, belki kantówki i obrzynane grubsze deski, wszystko, tylko nie materjał, nadający się do fabrykacji mebli. Obecnie ofiarowywują ci pośrednicy podłogę heblowaną i szpuntowaną. Na zapytanie czy suche, dostaje się odpowiedź że tak i, **że już od 2 miesięcy stoi na staplu.** Jak taka gotowa podłoga będzie wyglądała za dalsze 2 miesiące gdy będzie suchą?

Inny wypadek. Kupuje handlarz przez przygodnego pośrednika wałki jesionowe użytkowe. Nadchodzi wagon nachorzałych i zmurszałych wałków, nadających się li tylko na

opał. Ktoś potrzebował bloki odziomkowe. Dlaczego nie? Jedzie, ogląda i znajduje 3, 4 i 5 m odziomki od kopalniaków. Podobnych wypadków można by jeszcze dziesiątki naliczyć.

W jaki sposób dostali się ci pośrednicy do branży drzewnej? Oto odpowiedź: **„Przez sówkę chojnówkę„.** W czasie, gdy nasze lasy nawiedzone zostały przez sówkę-cojnówkę, zabrakło urzędników fachowych i brano siły pomocnicze, a ci się wykształcili czy to w biurze, czy przy eksploatacji, czy przy ładowaniu drzewa, na **fachowców drzewnych.** Wiadomo zresztą wszystkim, kto w tych czasach zakupywał drzewo w lasach. Spekulacją dzewem pochodzącem z sówki chojnówki trudnił się wszelkie możliwe i niemożliwe branże i w ten sposób dostał się handel drzewny w ręce nie f a c h o w e, zaś ci niefachowcy kształcili **„prawdziwych fachowców.** Szefowie przestali istnieć czy to z powodów finansowych, czy też z powodu strat przez niefachowe kalkulacje, a pozostali wykształceni przez nich fachowcy drzewni, którzy się przeistoczyli na „m a k l e r ó w d r z e w n y c h".

Nie dziwmy się tym maklerom, że uprawiają pośrednictwo drzewem ale dlaczego pracują z temi ludźmi prawdziwi fachowcy drzewni, tak handlarze jak tartacznicy i pozwalają się nabierać? Przecież fachowych maklerów drzewnych jest dosyć i w Poznaniu i na prowincji.

W jaki sposób starają się niektórzy z tych maklerów zaznajomić z kupcami drzewnymi z zagranicy? Kupcy zagraniczni mieszkają w hotelach i tam się zawsze ktoś znajdzie, który jest w kontakcie z takim maklerem i donosi mu, że kupiec przybył. Makler stara się z nim nawiązać rozmowę czy to przez przypadek czy wprost i ofiaruje mu wszystko możliwe i niemożliwe. To samo dzieje się w wielu kawiarniach, gdzie maklerzy załatwiają wszystko jak telefony, korespondencje, no i pertraktacje.

Kupcy zagraniczni dziwią się, że materjał ofiarowany przy oględzinach inaczej wypada jak była oferta. Oburzenie wielkie na wszystkich maklerów winnych i niewinnych, że nierzetelni, że narażają na straty i koszty. Wynikiem tego jest, że zagraniczni kupcy nie mają zaufania nawet do fachowych maklerów i naśmiewają się z wiedzy fachowej branży drzewnej w Polsce.

Każdy uczciwie pracujący i myślący makler stara się zarabiać lecz nie ze szkodą drugiej osoby przez jakieś bujanie. Jeżeli kupiec ma zamiar sprzedać jakikolwiek materjał za pośrednictwem maklera, to ten powinien go informować tak o cenie jak o zapotrzebowaniu tego materjału, a nie obiecywać kupcowi złotych gór i wymieniać cen fantastycznych. Na odwrót, powinien makler zrozumieć swego odbiorcę jaki mu jest potrzebny materjał, a nie przysyłać materjałów, nie odpowiadających wymaganiom kupującego.

Aby móc pośredniczyć w branży drzewnej, a nie s z a c h r o w a ć, potrzebna jest nietylko wiedza przyrodnicza, ale długoletnia praktyka w handlu i tartacznictwie. Tych wszystkich rzeczy nie można się nauczyć przy stole kawiarnianym, ani z książek podręcznych. Trzeba koniecznie widzieć i samemu praktykować przy boku doświadczonych, prawdziwych fachowców. Są tacy maklerzy, którzy nie wiedzą, co jest kubiczny metr a już wogóle nie mają pojęcia jak go wyliczyć.

Pomiędzy t. zw. maklerami wyłania się nieraz wojna konkurencyjna przedewszystkiem z konkurencją innej narodowości. Zadenuncjowano tych ostatnich, że w Polsce przebywają tylko pod pozorem maklerów drzewnych a uprawiają szpiegostwo. Zaszły w Poznańskiem dwa takie wypadki, gdzie jeden przesiadywał w śledztwie kilka tygodni, a drugi nawet kilka miesięcy. Rezultat był ten, że ani jednemu ani drugiemu nic nie udowodniono.

Oto są nasi pośrednicy, którzy się n a z y w a j ą „maklerami drzewnemi". W żadnem kraju nie jest pośrednictwo w ten sposób praktykowane, przynajmniej nie w branży drzewnej. Makler dzewny w Belgji, czy w Holandji, czy w Niemczech lub Anglji jest nietylko pośrednikiem, ale zarazem mężem zaufania.

U nas w Polsce, przez obecnie panujące niezdrowe stosunki właśnie w branży drzewnej zalicza się maklerów do kategorji ludzi nieuczciwych, przez co cierpią zawodowcy nawskroś fachowi i rzetelni.

B. Szymczak

Typy naszych maklerów

W Polsce, która ma bardzo szeroko rozwinięty i bardzo rozgałęziony przemysł drzewny, niema niestety jednolitego typu maklera drzewnego, jak to spotykamy w innych krajach Europy jak naprzykład: Czechosłowacji, Belgji, Francji, Anglji i w Niemczech.

Pomimo dziesięcioletniego istnienia odrodzonej Rzeczypospolitej Polskiej jeszcze dzisiaj mamy w każdej dzielnicy i n n y typ maklera i w k a ż d e j dzielnicy maklerzy swe o b o w i ą z k i i n a c z e j pojmują i również z innych praw korzystają. N a j l e p i e j pod tym względem są unormowane jeszcze stosunki w b. zaborze pruskim, gdyż — pracują tam jeszcze częściowo maklerzy drzewni przedwojenni według pewnych tradycji, względnie fachowcy zaprzysiężeni oraz maklerzy Giełdy Drzewnej w Bydgoszczy. **Niestety tak w b. dzielnicy pruskiej jako też w b. zaborze rosyjskim i austrjackim większość osób, zajmujących się pośrednictwem przy zakupie i sprzedaży materjałów drzewnych, stanowią elementy nie powołane a co najgłówniejsze nie fachowe lub niedostatecznie wykwalifikowane.**

Do wyżej opisanych stosunków przyczyniły się w głównej mierze:

a) Rozkwit przemysłu drzewnego w Polsce w latach od roku 1922—1927 kiedy różnym „macherom" i spekulantom zdawało się, że handel drzewny względnie pośrednictwo przy transakcjach drzewnych jest rzeczą łatwą, nie wymagającą ani specjalnych wiadomości i przygotowań, przynosząc natomiast poważne zyski.

b) Brak kapitałów, przez co niejeden handlujący drzewem, nie mogąc uzyskać odpowiednich funduszy, aby transakcje na własny rachunek przeprowadzić, był zmuszonym ograniczyć się do pośredniczenia przy transakcjach.

c) Bezrobocie względnie brak pracy dla częściowo wykwalifikowanych względnie początkujących fachowców drzewnych, którzy na utrzymanie starali się zarobić przez pośrednictwo przy transakcjach drzewnych.

W ostatnich latach, a szczególnie w roku 1928 i 1929 dało się zauważyć pewne polepszenie, gdyż w związku ze stabilizowaniem się złotego polskiego oraz unormowania się częściowo handlu i przemysłu drzewnego i **przez stworzenie giełd drzewnych zanikła i coraz więcej zanika możność zarobkowania przez pośredniczenie przy transakcjach drzewnych dla osób niepowołanych** względnie niedostatecznie fachowo lub kupiecko wykwalifikowanych.

W każdym bądź razie jeszcze jesteśmy daleko od idealnego typu maklera drzewnego w Polsce i jedynie dalsza poprawa w istniejących stosunkach może być przeprowadzona, o ileby związki kupców i przemysłowców drzewnych oraz giełdy drzewne i wszyscy kupcy i przemysłowcy drzewni działali w tym kierunku, aby pośrednictwem zajęli się jedynie osoby dostatecznie fachowo i kupiecko wykwalifikowane i zasługujące na zaufanie i będące akredytowane przy giełdach drzewnych lub związkach kupców i przemysłowców drzewnych.

E. Bobrek

O wytworzenie typu polskiego pośrednika drzewnego

Polska, w której jedną z podstaw bogactwa narodowego są lasy i drzewo, nie posiada stanu maklerów w zrozumieniu europejskiem. Wstyd przyznać, lecz twierdzenie to nie jest bynajmniej przesadne. Potwierdzi to każdy, kto choć pobieżnie zna stosunki w naszym handlu drzewnym. Są coprawda wyjątki; mamy kilku maklerów drzewnych o ustalonej w kraju i zagranicą reputacji, dobrych fachowców i handlowców, ale liczba ich nie stoi w żadnej proporcji do reszty elementów, lubiących dziś przybierać miano maklerów drzewnych i do niedawna nie mających wogóle pojęcia o drzewie, jego zbycie i o handlu jako takim. Typy te podzielić można na trzy zasadnicze grupy.

Pierwsza, to tacy, którzy wykoleili się w innych zawodach a węsząc chwilową konjunkturę, przed kilku laty, przerzucili się do handlu drzewnego. Nie dysponując choćby najmniejszym kapitałem, z konieczności stali się jedynie pośrednikami. Dziś, kiedy czasy konjunktury minęły, owi panowie całemi dniami tkwią po kawiarniach, zabierając czas poważniejszym kupcom, którzy ten rodzaj pasorzytów coraz mniej poważnie traktują. W kawiarni też rozpoczynają i kończą z równymi sobie fantastyczne „transakcje" — skonstruowane naturalnie tylko we własnej imaginacji. Nie starczyłoby drzewa w lasach polskich, gdyby te wszystkie „dostawy", które ci panowie już zapośredniczyli, miały zostać wykonane.

Drugi rodzaj, to tak zwani z warszawska „kombinatorzy". Posiadają oni wprawdzie stosunki w sferach właścicieli lasów i przemysłowców drzewnych, datujące się jeszcze z lepszych czasów, lecz chodzi im nietyle o doprowadzenie do skutku danej transakcji, ile o możliwie natychmiastowe zdobycie mniejszej lub większej gotówki.. Ci — że tak powiem — sutenerzy handlu drzewnego zajmują się tylko inte-

Kalendarz terminowy.

Skróty: L — licytacja, S = submisja, P — przetarg, W = z wolnej ręki.

Miejscowość	Dyrekcja wzgl. wojew.	Sprzedający	Spos. sprz.	Termin	Kłody i dłużyce użytkowe m³: sosna	świerk	jodła	dąb	buk	brzoza	olcha	Uwagi	Kopalniaki: rodz. drew.	Kopalniaki: m³	Papierówka: rodz. drew.	Papierówka: mp.	Opal: mp.
Solec	Bydgoszcz	Nadleśn.	S	12. VI.	912	—	—	—	—	—	—			—		—	—
Szarłata	Bydgoszcz	Nadleśn	S	12. VI.	188	94	—	—	—	29	76	97 szt. drągów św.	sosna świerk	789		—	1355
Szarłata	Bydgoszcz	Nadleśn.	S	12. VI.	—	—	—	—	—	—	—	sosn., świerk., olch., brzoz. 379 m3	sosna świerk	742		—	1353
Dąbrowa	Bydgoszcz	Nadleśn.	S	12. VI.	877	—	—	—	—	—	—		sosna	372		—	—
Darzlubie	Toruń	Nadleśn.	S	12. VI.	590	34	—	2	—	3	4	osiki 1,11, modrzew 1,89 m3		—		—	—
Stary Sącz	Lwów	D. L. P.	S	17. VI.	-	3203		—	—	—	—			—		—	—
Siedlce	Siedlce	D. L. P.	P	18. VI.	—	—	—	—	—		—	na materjały tarte, drewno w stanie wyrob. papierówki i opału.		—		—	—

resami na największą skalę, do których mieszają osoby na ważnych stanowiskach gospodarczych i finansowo silnych, gdyż na takich można tylko coś skorzystać.

Najgorszy jednak gatunek, to „maklerzy" o zakroju aferzystów. Ich specjalnością, to interesy eksportowe. Łatwiej bowiem wprowadzić w błąd zagranicznego interesanta, słabo orjentującego się w naszych stosunkach. Pokazują i kontraktują z takim kupcem, niemieckim, holenderskim i t. d. dostawy okrąglaka lub tarcicy, zlecone im jakoby do sprzedaży, nie znając nawet ich prawego właściciela. Najbliższym ich celem jest pobranie możliwie pokaźnej zaliczki. Nie omieszkują również, wyjeżdżając do oględzin danej partji — nie mieć chwilowo gotówki. Kupiec zagraniczny nie podejrzewając nawet prawdziwego oblicza takiego pana i straciwszy już i tak sporo pieniędzy na daleką podróż, wykłada czasem do kilkaset złotych. Po powrocie jednak takiego „maklera" trudno odszukać, tak się potrafi zawieruszyć.

Wspólną zaś cechą tych trzech gatunków jest, że z tą samą „znajomością" handlują dziś drzewem, z jaką jutro trudnią się interesentami zbożowymi, a za rok sprzedają samochody lub towary kolonjalne.

Wynikiem tych stosunków, jest, że n. p. kupcy zachodniej Europy, chcąc importować, czy to stale, czy jednorazowo drzewo z Polski, zastępstwo swych interesów powierzają przeważnie maklerom niemieckim, którzy fachowo a także finansowo dają pewne gwarancje i którzy doskonale obeznani są nawet z zakulisowemi stosunkami w naszej gospodarce i stosunkach drzewnych.

Nam zaś nie pozostaje nic innego, jak narzekać na drogie pośrednictwo niemieckie i ponosić straty materjalne i moralne stąd powstałe.

Tyle należało powiedzieć dla zobrazowania obecnej mizerji, pod względem pośrednictwa drzewnego w Polsce. A teraz zastanówmy się nad tem, co to wogóle jest makler drzewny i jakim być powinien.

Makler, czyli pośrednik drzewny, to jakoby centrala, w której schodzą się z jednej strony producenci a z drugiej — odbiorcy. Nici te makler ma połączyć, nie dowolnie i chaotycznie, lecz w harmonji z gatunkiem, terminem dostawy, warunkami płatniczemi i t. d., żądanemi i podanemi z obu stron. Musi makler wyszukać dla producenta drzewnego odbiorcę, nie za wszelką cenę, lecz na najkorzystniejszych warunkach, a odbiorcy dostarczyć towaru nie od byle kogo, lecz od firmy pod każdym względem odpowiedzialnej. Żeby móc takiemu zadaniu sprostać, trzeba posiadać nielada znajomości fachowe i handlowe, doskonałą orjentację w wytwórczości własnego kraju jak też rozmieszczeniu towaru. Z drugiej strony znać trzeba dokładnie każdorazową konjunkturę i stosunki na rynkach zagranicznych.

Prawnie, rola maklera kończy się z chwilą zawarcia umowy, między sprzedającym a kupującym, lecz moralnie odpowiedzialny jest makler za daną transakcję aż do ukończenia dostawy i zapłaty. Odpowiedzialność ta jest nie tylko indywidualną wobec dwóch kontrahentów, lecz rozciąga się również na stosunki gospodarcze wogóle i na Państwo. Powyżej właśnie wykazaliśmy, jak polscy pośrednicy drzewni zaszkodzili naszemu autorytetowi zagranicą i o jakie straty przyprawiają krajowe gospodarstwo polskie, dając sobie wyrwać z rąk maklerstwo.

Chodzi więc o to żeby maklera do swojego zawodu przygotować. Jeżeli w każdej gałęzi życia publicznego, przed objęciem jakiegoś stanowiska kandydat musi się wykazać kwalifikacjami fachowemi, to dlaczego w tak trudnej branży, jaką jest handel drzewny miałoby być inaczej. Sprawę tę należałoby za pośrednictwem naszych związków drzewnych unormować. Nie można na to pozwolić, by byle wykolejeniec, nazywać się mógł maklerem drzewnym. Konieczne jest ustawowe wymaganie nauki teoretycznej i określona ilość lat w firmach przemysłowych i handlowych drzewnych, przed udzieleniem urzędowego pozwolenia na prowadzenie interesu maklerskiego.

Celem podniesienia etyki, jak również dla obrony swych uprawnień, powstać powinny, czy to przy związkach przemysłowców drzewnych, czy też jako organizacje samodzielne, związki maklerów.

Tylko w ten sposób wytworzy się świadomy swej odpowiedzialności typ polskiego maklera drzewnego, z którym sfery przemysłowe i kupieckie drzewne, będą się musiały liczyć i do którego zagranica z czasem nabierze zaufania. Jeżeli przy tych reformach upadnie nawet kilka egzystencji, to w imię dobra ogólnego nie wypada ich żałować.

Najnowsze maszyny do obróbki drzewa

Ogólne zainteresowanie na Powszechnej Wystawie Krajowej wywołuje w Pałacu Targowym stoisko **Fabryki Traków i Maszyn do Obróbki Drzewa dawn. C. Blumwe i Syn Sp. Akc. z Bydgoszczy.** Fabryka ta wystawiła pomiędzy innemi swemi znanemi maszynami najnowsze swe konstrukcje a mianowicie: blokową piłę taśmową do przecierania kloców, maszynę do wyrobu parkietów, piłę taśmową i wiertarkę z wbudowanym elektromotorem. Maszyny te, ostatnie słowo techniki w dziedzinie obróbki drzewa, nie były dotąd wyrabiane w kraju. **Upada więc konieczność sprowadzenia tych maszyn za drogie pieniądze z zagranicy,** na czem tylko zyska nasz bilans handlowy. Pozatem dowiedzieliśmy się, że powyższa fabryka zgłosiła znowu patent na udoskonalenie w konstrukcji traków, chodzi mianowicie o momentalny wyłącznik umożliwiający nietylko natychmiastowe wstrzymanie posuwu traka, lecz również szybką zmianę kierunku posuwu, co może być koniecznością, o ile w przecieranym klocu spostrzeże się gwóźdź lub odłamek pocisku z czasów wojennych.

Rynek wołyński

Jako pocieszający objaw w drugiej połowie maja, można zanotować pewne ożywienie na tutejszym rynku w związku z poszukiwaniem przez firmy niemieckie desek i bali stolarskich a przez firmy czeskie budulcu sosnowego. Co do budulca,

to narazie doszło do skutku tylko niewiele transakcji, i to po cenach niskich. Tak n, p. za sosnową kantówkę ofiarują importerzy czescy po 100—110 zł loco wagon stacja załadowcza, przyczem niechętnie biorą długości poniżej 5 m. Zainteresowanie ze strony niemieckiej przyczyniło się w znacznem stopniu do tego, że do niedawna i jeszcze poważne zapasy zeszłorocznego materjału stolarskiego na tartakach tutejszego okręgu zmalały i są prawie na wyczerpaniu. Ceny, płacone przez Niemców ogólnie zadawalają przemysłowców, jedynie wymaganie pod względem jakości partji są ogromnie wygórowane; zbiera się poprostu wyłącznie materjał okazowy. Powszechnie wymagane przez Niemców przy obecnych zakupach sortowanie, szerokość n. p. przy deskach 6/4" 35 cm, przeciętna to 70% I kl. z wyłączeniem klasy III. Przeciętna długość 6 m. Pozatem towar musi być zupełnie czysty i nienasiniały, bo wtedy cenę obniżają o 10 a nawet o 15%. Taksamo jeżeli partja zawiera więcej niż ⅓ towaru słabszego niż 42 mm. Cena za 1 m kub. według powyższych wymagań niemieckich waha się około 100 RM. franko granica polsko-niemiecka. Za partję 450 m kub. zapłaciła nawet pewna znana firma wrocławska po 108 RM. franko granica Rawicz-Fraustadt. Na inne sortymenty i gatunki ceny w drugiej połowie maja kształtowały się bez większych zmian, a mianowicie:

Sosna: Bezsęczne boki 13, 20, 23 i 26 mm. — w transakcjach krajowych — 175 do 190 zł, deski obrzynane 1" i 1½" — 115 do 125 zł, deski podłogowe heblowane i szpuntowane 150—165 zł zależnie od partji. Deski budowlane 1—2" 105—110 zł poniżej 1" 92—96 zł.

Jodła i świerk. Okrągłe: Papierówka biało korowana średnicy 10 cm wzwyż 3.10—3.25 dol., świerkowe kloce tartaczne dług. od 4 m średn. od 20 cm 42—45 zł z domieszką jodły 38—40 zł, deski jodłowe z pod piły ½ i ¾" 85—95 zł, od 1 do 2" 80—85 zł, deski i brusy stolarskie 160—175 zł, króciaki 25% taniej.

Dąb: Kloce od 3 m dług. i od 50 cm średnicy I kl. 255—265 zł, II kl. 100—110 zł, III kl. 65—70 zł. Bulsy w blokach I kl. 255—265 zł, brusy nieobrzynane towar luźny I i II kl. 140—155 zł, III kl. 100—105 zł. Towar paryski chwilowo bez zainteresowania. Fryzy parkietowe krótkie I gat. 270 zł, II gat. 240 zł. Fryzy długie I gat. 290—300 zł, II gat. 235—240 zł.

Jesion: Kloce od 3 m wzwyż okorowane śr. od 40 cm I kl. 130—140 zł, II kl. 100—105 zł, bulsy w blokach 220—235 zł za I klasę. Brusy nieobrzynane luźne I i II kl. 170—175 zł, deski i brusy obrzynane 130—140 zł.

Brzost: Kloce od 30—39 cm I kl. 50 zł, od 40 cm średn. wzwyż I kl. 65—75 zł, bulsy w blokach I kl. 150—155 zł, brusy nieobrzynane 120—130 zł. Brusy i deski obrzynane 100—120 zł zależnie od długości.

Olcha: Kloce od 30 cm średn. — I kl. 90—100 zł, II kl. 60—65 zł, deski od ½—1" 150—160 zł. Brusy od 2—4" 140—150 zł.

Jawor: Kloce od 3 m dług. i 25—29 cm średn. 60—65 zł, od 30 cm 80—90 zł i od 50 cm wzwyż za zupełnie zdrowy towar 135—150 zł zależnie od dług.

Wszystkie powyższe ceny rozumieją się loko wagon stacja załadowcza. Pozatem ładowano z przeznaczeniem do Warszawy kilkanaście wagonów twardego drzewa opałowego po cenie 320 zł za wagon 10 tonowy.

Notowania dewiz z dnia 8 czerwca 1929.

Obsługa radjotelegraficzna P. A. T-icznej.

Dewiza	Notowania za	w Warszawie	Berlinie	Londynie	Nowym Jorku
Warszawa .	100 zł	—	—	43 25	11.25
Poznań . . .	100 zł	—	—	—	—
Gdańsk . . .	100 Gd. gld.	—	81.18	—	—
Berlin . . .	100 R. M	—	—	20.33	23.84
Belgja . . .	100 belg.	—	58.75	34.90	13.89
Bukareszt .	100 l.	—	2.483	817.—	0.59
Budapeszt .	100 pengo	—	73.02	—	—
Holandja . .	100 g d. hol.	358 00	168.81	12 07.—	40.15
Kopenhaga .	100 k. d.	—	111.57	18.20	26.64
Londyn . . .	1 funt szterl.	43.24	20.312	—	4.84
Nowy York .	1 dolar	8.90	418 90	4.84.85	—
Paryż	100 fr. franc.	34 86	16 375	124.05	3 91
Praga	100 k. cz.	26.40	12.44	163.68	2.96
Rzym	100 l.	46 67	21.91	92.70	5.23
Szwajcarja .	100 fr. szwajc.	171.65	80.63	25.19	19.24
Sztokholm .	100 k. szw.	—	111.93	18.13	26.74
Wieden . . .	100 szyling.	—	58.86	34.51	14.03

SPRAWOZDANIA HANDLOWE

RYNKI KRAJOWE.

Wyniki sprzedaży drewna użytkowego i opałowego w nadleśnictwach państwowych.

Nadleśnictwo Państwowe Margonin-Wieś D. L. P. Poznań.

Licytacja w dn u 5. c erwca 19 9 r.

Sosna	III kl. 694.00 m3	za m3	52.33	zł
„	IV „ 515.50 „	„	46.23	„
„	szczapy opałowe	za mp.	14.00	„
„	wałki „	„	11.50	„
	z roku gospodarczego 24/27.			
„	szczapy opałowe	„	12.50	„
„	wałki „	„	9.93	„
	z roku gosp. 27/28			
„	szczapy opałowe	„	12.50	„

WIADOMOŚCI BIEŻĄCE

Oszklenie Pawilonu Drzewnictwa na P. W. K. Jak się dowiadujemy w najbliższych dniach zostanie oszklony pawilon przemysłu drzewnego na P. W. K. Fakt ten należy powitać z tem większem zadowoleniem, że w ostatnim czasie częste opady deszczowe dawały się wystawcom dotkliwie we znaki.

Wołyński olszowy materjał tarty I i II kl. we wszystkich wymiarach od 20—100 mm grubości; od 2 m wzwyż długości notują loco Piotrowice po 815 kor. cz.

Redaktor odpowiedzialny W. Syrokomla-Syrokomski, za dział ogłoszeń i administrację wydawnictwa St. Schlage. — Czcionkami Drukarni Rynku Drzewnego T. z o. p. Poznań, ulica Wielkie Garbary nr. 20.